

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О.М. БЕКЕТОВА

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до виконання самостійної роботи
з дисципліни

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКУ

*(для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальностей
7.05070103 – Електротехнічні системи електроспоживання (за видами),
7.05070105 – Світлотехніка і джерела світла)*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2015

Методичні вказівки до виконання самостійної роботи з дисципліни «Бізнес-планування в умовах ринку» (для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальностей 7.05070103 – Електротехнічні системи електроспоживання (за видами), 7.05070105 – Світлотехніка і джерела світла) / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; уклад.: К. О. Великих. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 46 с.

Укладач: К. О. Великих

Рецензент: д. е. н., проф. Н. О. Кондратенко

Рекомендовано кафедрою менеджменту і адміністрування,
протокол засідання № 5 від 30.06.2015 р.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1 Загальні положення.....	5
2 Самостійна робота студентів.....	7
2.1 Зміст дисципліни.....	7
2.2 Розподіл часу за модулями та змістовими модулями.....	7
2.3 Основні принципи організації промислових підприємств.....	8
2.4 Зміст та організація діяльності промислових підприємств.....	9
2.5 Загальні принципи планування в умовах ринку.....	12
Додаток А.....	15
Додаток Б.....	26
Список джерел.....	42

ВСТУП

На сучасному етапі в Україні відбуваються глибокі економічні зміни, що обумовлені входженням країни в русло загальних процесів світового розвитку.

Метою та основними завданнями вивчення дисципліни є формування необхідних знань та навичок з організації розробки бізнес - плану, організації діяльності промислових підприємств, а також планування та прогнозування на промислових підприємствах.

Предметом вивчення дисципліни є механізм формування бізнес – плану типового характеру.

Викладання курсу «Бізнес - планування в умовах ринку» зорієнтовано на освоєння студентами сучасних методів організації виробництва на промислових підприємствах та підприємствах міського господарства.

Засвоєння даного курсу дає можливість майбутнім спеціалістам обґрунтовано вирішувати складні виробничі задачі, вести пошуки шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств на основі глибокого розуміння взаємозв'язку технологічних та організаційно-технічних рішень, які, приймаються, і економічних результатів експлуатаційно-господарської діяльності. Необхідним елементом успішного засвоєння навчального матеріалу дисципліни є самостійна робота студентів з джерелами, довідниками та державними нормами.

1 ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Становлення та розвиток ринкової системи ведення господарства в Україні потребує принципово нових підходів до організації управління підприємницькою діяльністю на всіх рівнях.

Практична реалізація комерційного проекту значно ускладнюється або адже становиться неможливою без попередню розробленого бізнес-плану.

Бізнес-план є основою управління підприємством, де розглядаються проблеми, з якими воно може зіткнутися, і визначаються способи їх вирішення. Метою складання бізнес-плану можуть бути різноманітні ситуації. Наприклад, бізнес-план вимагають деякі банки при видачі кредиту, доручення інвестицій, визначенні короткострокових і довгострокових цілей підприємства відповідно до потреб ринку і можливостями отримання необхідних коштів, відкриття нового діла.

Бізнес-план - це план розвитку підприємства, необхідного для освоєння нових сфер діяльності, створення нових видів бізнесу. Вдало розробив бізнес-план, можна отримати надійний інструмент у змаганні з конкурентами.

Бізнес-план створює можливість оцінити життєздатність підприємства в умовах конкуренції, дає орієнтири для першочергової діяльності, служить аргументом для отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів. Більшість іноземних інвесторів віддають перевагу традиційній схемі виділення коштів, вирішальним моментом якої є розглядання бізнес-плану.

Такий письмовий документ використовують у всіх сферах діяльності: виробництві промислових і споживчих товарів, сфері послуг, виробництві і реалізації сільськогосподарської продукції та ін. Бізнес-план складається для підприємств різної величини: великих, середніх і малих. Цей документ на папері дозволяє прорахувати, буде чи ні проект, що упроваджується, прибутковим, принесе чи ні даний бізнес дохід, протягом якого періоду часу повернуться вкладені гроші та. ін. Позитивною якістю складання бізнес-плану є визначення перспектив розвитку підприємства або фірми.

При написанні бізнес-плану вирішуються внутрішні та зовнішні задачі, з якими може зіштовхнутися бізнес. До внутрішніх задач можна віднести наступне: вибір асортименту продукції, яка пропонується, або послуг, що надаються, визначення поведінки з конкурентами, оцінка фінансових, матеріальних і трудових ресурсів підприємства або фірми. Під зовнішніми задачами підприємства розуміється встановлення контактів і взаємовідношень з іншими фірмами: постачальниками, споживачами та ін.

Освоєння методології і методики бізнес-планування на сьогодні актуально в силу наступних причин:

1. Підприємці, які починають працювати при розробці бізнес-планів, повинні старанно все продумати і тільки потім діяти, що збільшує їх шанси на успіх.
2. Досвідчені менеджери і підприємці повинні сьогодні постійно прораховувати свої майбутні дії, моделювати різні варіанти розвитку, розробляти бізнес-моделі, оцінювати наслідки рішень, які вони приймають.
3. Для отримання фінансування бізнес-проектів підприємцю (менеджеру) необхідно вміти обґрунтовувати свої бізнес-ідеї відповідно до загальноприйнятих міжнародних вимог.

Методологія планування - це вибір сукупності принципів, підходів, способів організації і методів планування для ефективного вирішення проблем і досягнення його цілей. *Методологія планування* визначається поняттям шляхів, засобів і можливостей для досягнення його цілей.

Організація планування - це спосіб упорядкування визначених дій відповідно до їх складу, структури і характерних особливостей.

Методика планування - це сукупність методів, що зв'язані спільністю задачі, яка вирішується, та виконує функцію методичної інструкції.

2 САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ

2.1 Зміст дисципліни

Модуль 1. Бізнес - планування в умовах ринку

(2,5/90)

Змістовий модуль (ЗМ):

ЗМ 1.1 Основні принципи організації промислових підприємств

1. Класифікація промислових підприємств.
2. Склад та структура промислових підприємств.
3. Принципи організації підрозділів промислових підприємств.
4. Управління промисловими підприємствами.

ЗМ 1.2 Зміст та організація діяльності промислових підприємств

1. Елементи виробничого процесу.
2. Зміст та організація промислової діяльності.
3. Сфера виробництва.
4. Сфера відтворення.
5. Сфера обігу.

ЗМ 1.3 Загальні принципи планування в умовах ринку

1. Бізнес-планування як елемент ринкової економіки.
2. Підприємство та ринок.
3. Порядок розробки бізнес-плану. Алгоритм розробки.
4. Макет бізнес-плану. Зміст бізнес-плану по макету.
5. Ціноутворення на підприємстві.

2.2 Розподіл часу за модулями та змістовими модулями

Розподіл часу за модулями і змістовими модулями наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Розподіл часу за модулями і змістовими модулями для студентів денної та заочної форм навчання

Модулі (семестри) та змістові модулі	Обсяг у годинах	
	Денне навчання (СРС)*	Заочне навчання (СРС)*
Модуль 1. Бізнес – планування в умовах ринку	56	78
ЗМ 1.1 Основні принципи організації промислових підприємств	25	32
ЗМ 1.2 Зміст та організація діяльності промислових підприємств	25	32
ЗМ 1.3 Загальні принципи планування в умовах ринку	6	14

* СРС – самостійна робота студентів.

Для опанування матеріалу дисципліни «Бізнес – планування в умовах ринку», крім лекційних та практичних (семінарських) занять, тобто аудиторної роботи, значну увагу необхідно приділяти самостійній роботі.

Основні види самостійної роботи студента:

1. Вивчення додаткових джерел.
2. Робота з довідковими матеріалами.
3. Підготовка до практичних (семінарських) занять.
4. Підготовка до проміжного й підсумкового контролю.
5. Виконання самостійного завдання.
6. Виконання індивідуального завдання (контрольної роботи - тільки для студентів заочної форми навчання).

2.3 Основні принципи організації промислових підприємств (ЗМ 1.1)

Наведемо теми для самостійного вивчення.

Тема 1. Склад та структура промислових підприємств

Процес виробництва, його фактори: робоча сила та засоби виробництва. Структура підприємства та фактори, що її визначають.

Сутність організації виробництва. Організація виробництва на діючому підприємстві як упорядкована взаємодія елементів виробництва в просторі і часі, яка забезпечує їх найбільш ефективне використання в процесі пересування предмета праці: від появи у вигляді сировини до відправки споживачу.

Промислове підприємство як основна ланка промисловості. Види підприємств у залежності від їх форм власності, розміру, характеру продукції, яка виробляється, рівня спеціалізації, типів виробничих процесів, організаційно-виробничої структури.

Адміністративно-господарська самостійність, виробничо-технічна, організаційна та економічна єдність як основні риси, що визначають промислові підприємства.

Найбільш характерні особливості діяльності підприємства в сучасних умовах. Сучасні погляди на управління підприємством.

Підприємство як відкрита система, його визначальні риси та властивості компоненти, зв'язки, взаємодії, процеси та ін. Підприємство – це складна, динамічна техніко-економічна та соціальна система, яка складається з чотирьох блоків: підготовка та розвиток виробництва, безпосередньо виробництво, забезпечення виробництва, обслуговування виробництва.

Питання для самопідготовки

1. Найбільш характерні особливості діяльності підприємства в сучасних умовах.
2. Сучасні погляди на управління підприємством.
3. Ситуаційний та системний підхід щодо організації підприємства. З яких факторів складається процес виробництва?
4. Яка головна мета будь-якого виробництва?
6. Що відноситься до засобів виробництва?
7. Види підприємств у залежності від їх форм власності, розміру, характеру продукції, що виробляється, рівня спеціалізації, типів виробничих процесів, організаційно-виробничої структури.

2.4 Зміст та організація діяльності промислових підприємств (ЗМ 1.2)

Тема 2. Елементи виробничого процесу

Виробнича система, її елементи. Поняття виробничого процесу і його загальна характеристика. Технологічний процес - основна частка процесу переробки предметів праці. Технологічна операція як первинний елемент виробничого процесу. Загальні принципи раціональної організації виробничого процесу.

Поняття та структура виробничого і технологічного циклу. Склад виробничого циклу: час виробництва, час перерви. Тривалість виробничого і технологічного циклу. Види руху деталей партії з операцій технологічного процесу: послідовне, паралельне та паралельно-послідовне.

Основні фактори, які визначають тривалість виробництва. Поняття партії та серії продукції.

Шляхи скорочення тривалості виробничого циклу. Шляхи досконалості організації труда та виробництва (раціональне планування робочих місць, скорочення часу перерви, прискорення допоміжних процесів та ін.).

Питання для самопідготовки

1. Що таке виробнича система?
2. З чого складається виробничий процес? Визначення технологічної операції. В залежності від рівня технічної оснащеності, які бувають технологічні операції?
3. Розкрити принципи раціональної організації виробничого процесу.
4. Економічне значення скорочення тривалості виробничого циклу.
7. Надати визначення виробничого циклу.
8. З чого складається тривалість виробничого циклу?

9. Розрахунок тривалості технологічного циклу.
10. Коли виникають перерви очікування в тривалості виробничого циклу?
11. Із чого складаються час виробництва та перерви?
12. Які існують види руху деталей партії з операцій технологічного процесу?
13. Шляхи скорочення тривалості виробничого циклу.

Тема 3 Сфера виробництва

Комплексна підготовка виробництва до випуску нової продукції

Поняття і значимість нової продукції для підприємства. Процес розробки і освоєння нової продукції на підприємстві. Планування процесів створення і освоєння нової продукції.

Зміст технічної підготовки, її етапи: науково-дослідницький, конструкторський, технологічний, організаційно-економічний.

Зміст та задачі технічної підготовки виробництва. Склад та призначення робіт з підготовки виробництва.

Вимоги, що пред'являють технологічній підготовці виробництва. Склад робіт щодо технологічної підготовки виробництва.

Основний склад організаційно-економічної підготовки виробництва.

Стадії підготовки технологічних процесів та їх перевірка в експериментальних цехах. Вибір варіантів технологічних процесів на стадії розробки виробництва з уточненням ефективності обраного варіанта на подальших етапах підготовки.

Заходи щодо прискорення технічної підготовки виробництва.

Питання для самопідготовки

- 1 Особливості технічної підготовки виробництва в різних галузях промисловості.
- 2 Які стадії науково-технічної підготовки виробництва проходить принципово нова складна продукція?
- 3 Процес розробки і освоєння нової продукції на підприємстві.
- 4 Зміст технічної підготовки, її етапи: науково-дослідницький, конструкторський, технологічний, організаційно-економічний.
- 5 Планування процесів створення і освоєння нової продукції.
- 6 Надати визначення таким термінам, як: нововведення, винахід, раціоналізаторська пропозиція, ліцензія, патент.
- 7 Організаційне проектування виробних систем.

Організація допоміжних виробництв та обслуговуючих господарств

Значення та організація ремонту основних виробничих фондів підприємства. Ремонтна служба та її структура на підприємстві. Система планово-запобіжних ремонтів. Основні напрямки вдосконалення ремонтного виробництва. Організація інструментального господарства. Система індексації інструмента: цифрова, літерна, змішана. Шляхи підвищення ефективності роботи інструментального господарства.

Роль і значення енергетичних ресурсів у виробництві, задачі енергетичного господарства підприємств. Види енергії та енергоносіїв, використовуваних у промисловому виробництві. Вторинні енергоресурси. Склад енергетичного господарства. Організація енергопостачання виробництва. Енергобаланс та його складові. Виробнича структура енергетичного господарства. Визначення потреби промислового підприємства в енергоресурсах. Шляхи зниження енерговитрат.

Роль та задачі внутрішньозаводського транспорту. Види перевезення вантажів: зовнішні, внутрішньозаводські, внутрішньоцехові види транспортних засобів. Організація роботи внутрішньозаводського транспорту.

Класифікація транспортних засобів: за видами, за призначенням перевезення, способом дії, за направленням переміщення вантажів. Шляхи підвищення ефективності внутрішньозаводського транспорту.

Питання для самопідготовки

1. Сучасні організаційні форми підприємств.
2. Поняття виробничої та спільної організаційної структури підприємства. Підрозділи основного виробництва та виробничої інфраструктури.
3. Типові організаційні структури виробничих підприємств різних галузей промисловості, недоліки їх збутової орієнтації в умовах ринкової економіки.
4. Які цехи відносяться до допоміжних виробництв, а які до обслуговуючих господарств?
5. Що таке ремонт? Його визначення. Які бувають ремонти?
6. Системи управління ремонтами.
7. Основні задачі ремонтного господарства.
8. Який буває інструмент? Системи індексації інструмента. Яка система індексації інструмента в нашій країні?
9. Шляхи підвищення ефективності роботи інструментального господарства.
10. Состав цехів енергетичного господарства.

11. Основні завдання енергетичного господарства.
12. На основі чого визначається потреба підприємства в енергії та паливі?
13. Що є основою організації первинного енергетичного обліку?
14. Класифікація транспортних засобів.
15. Визначення потоку вантажів, обігу вантажів.
16. Шляхи підвищення ефективності роботи внутрішньозаводського транспорту.

Організація трудових процесів і робочих місць

Елементи процесу труда. Трудові процеси: ручні, машинно-ручні, машинні та автоматизовані. Метод труда. Елементи операції: трудові рухи, трудові дії, трудові заходи, комплекси заходів. Класифікація робочих рухів. Дослідження трудових процесів. Фотографія робочого часу, хронометраж.

Організація та обслуговування робочих місць. Функції обслуговування робочого місця. Класифікація робочих місць. Вимоги до системи обслуговування робочих місць.

Питання для самопідготовки

1. Техніко-економічна сутність та склад трудового процесу.
2. Надати визначення терміну "трудоий процес".
3. З яких елементів складається трудовий процес?
4. Що є предметом та продуктом праці робочого та спеціаліста?
5. Що таке трудові рухи, трудові дії, трудові прийоми, комплекс прийомів.
6. Класифікація трудових рухів.
7. Що таке термін "робоче місце"?
8. Структура функцій обслуговування. Функції обслуговування робочого місця.
9. Соціальна та економічна ефективність заходів, які направлені на удосконалювання праці.

2.5 Загальні принципи планування в умовах ринку (ЗМ 1.3)

Тема 4 Макет бізнес-плану. Зміст бізнес-плану за макетом

Типовий макет бізнес-плану. Зміст бізнес-плану за макетом: титульний лист; зміст бізнес-плану; резюме; галузь, підприємство і його продукція (поточна ситуація і тенденції розвитку галузі, опис продукту підприємства, патенти, товарні знаки, інші права власності, стратегія росту підприємства); дослідження ринку (загальна характеристика ринку продукту, цільовий ринок бізнесу, місцезнаходження підприємства, оцінка впливу зовнішніх факторів);

маркетинг-план (стратегія маркетингу, можливі обсяги продаж); виробничий план (основні виробничі операції, станки та обладнання, сировина, матеріали та комплектуючі, виробничі та невиробничі приміщення); організаційний план (форма організації бізнесу, потреба в персоналі, власники бізнесу і команда менеджерів, організаційна схема управління, кадрова політика і стратегія); юридичний і податковий плани (організаційно-правова форма підприємства, система оподаткування, обліку і звітності); фінансовий план (сума коштів, які необхідні для відкриття бізнесу, прогноз обсягів реалізації продукції, план закупок сировини, матеріалів та комплектуючих, кошторис витрат, таблиця доходів та витрат, графік досягнення точки беззбитковості, строк окупності проекту); оцінка ризиків та страхування (типи можливих ризиків, способи реагування на погрози для бізнесу); додатки.

Питання для самопідготовки

1. Які основні відомості повинні бути відображені на титульному листі бізнес-плану?
2. Які обмеження з об'єму бізнес-плану?
3. Які цілі переслідують резюме і короткий зміст бізнес-плану?
4. В чому принципова відміна резюме від короткого змісту?
5. Які основні складові елементи резюме і короткого змісту?
6. Чому резюме і короткий зміст розташовуються на початку бізнес-плану і пишуться в кінці?
7. Яке призначення загального опису компанії в бізнес-плані?
8. Які ключові питання необхідно розглянути при аналізі галузі?
9. На чому необхідно акцентувати увагу при опису продуктів (послуг)?
10. Які основні складові розділу «Аналіз ринку»?
11. Що характеризують показники потенціалу ринку і долі ринку компанії?
12. На основі яких показників можна оцінити попит на споживчі товари?
13. Які основні складові плану маркетингу?
14. В чому полягає різниця між прогнозом продаж і планом продаж?
15. Що повинно бути відображено при опису стратегії маркетингу?
16. Які основні складові і ключові питання виробничого плану?
17. Які фактори необхідно враховувати при створенні і виборі місцеположення підприємства?
18. Що необхідно враховувати при розрахунку об'єму виробництва продукції, яка планується?
19. Які ключові питання, що повинні бути відображені в організаційному плані?

20. Які принципи повинні бути враховані при розробці оргструктури управління?

21. Які основні документи входять в состав фінансового плану?

22. Яка послідовність розробки фінансового плану?

23. В чому різниця між грошовим потоком проекту і грошовим потоком підприємства?

24. Які бувають види ризиків?

Приклад бізнес-плану «Розробка програмного забезпечення» наведено в додатку А. Приклад бізнес-плану «Організація виробництва тротуарної плитки» наведено в додатку Б.

БІЗНЕС – ПЛАН

«РОЗРОБКА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ»

Організаційно-правова форма:

фізична особа - підприємець

Шевцов Анатолій Іванович

адреса: вул. Чугуївська, 21, кв. 37, м. Харків

тел. (057) 737-25-39

Первісний капітал - 10714 грн.

квітень 2015 року

ЗМІСТ

Резюме.....	
1. Характеристика послуг і аналіз ситуації в сфері майбутньої діяльності.....	
2. Оцінка ринку збуту і конкуренції.....	
3. Стратегія маркетингу.....	
4. Організаційний план.....	
5. Юридичний і податковий плани.....	
6. Оцінка ризиків і страхування.....	
7. Фінансовий план.....	

РЕЗЮМЕ

У теперішній час на українському ринку все більш швидкими темпами розвивається сфера послуг. Будучи необхідним компонентом в будь-якій сфері діяльності, послуги як об'єкт бізнесу залучають усе більше число підприємців. Я буду представляти послуги в області системного програмного забезпечення (ПЗ) і виробництва електронних устроїв.

Мета розробки цього бізнес-плану полягає в визначенні доцільності ведення підприємницької діяльності в сфері надання послуг з розробки програмного забезпечення.

Ця ідея перспективна, тому що при порівняно невеликих матеріальних витратах існує можливість отримання прибутку вже на перших етапах ведення бізнесу з врахуванням того факту, що попит на даний вид послуг постійно збільшується.

Оскільки на початковому етапі я планую роботи самостійно, а місце роботи буде розміщено у власній квартирі, це значно скорочує витратну частину проекту і вартість послуг, що дозволить встановити середні ціни на послуги, надаються.

Для реалізації проекту необхідна сума в 10714 грн.

О доцільності ведення даного бізнесу свідчать також фінансові показники, основні з яких:

- чистий прибуток:
за перший рік - 22292,87 грн;
другий рік - 51163,17 грн;
третій рік - 78551,36 грн;
- рентабельність за роками відповідно: 377 %, 794 %, 343 %.
- строк окупності проекту - 6,3 місяці;
- точка беззбитковості - 1917 грн.

Таким чином, і маркетингові дослідження, і фінансові показники свідчать об ефективності упровадження цього проекту.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСЛУГ І АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ В СФЕРІ МАЙБУТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основною сферою діяльності планується розробка, реалізація і сервіс програмного забезпечення на базі нових інформаційних технологій. Ця галузь є достатньо молодою для українського ринку, і тому більшість компаній відчують нестачу в професійному програмному забезпеченні. Більшість фірм використовують неякісні диски і піратські програми. На ринку знаходиться велика кількість фірм і підприємств, які мають відмінні особливості своєї господарської діяльності, що повинно враховуватися в електронному

обслуговуванні. Програмне забезпечення на ринку стандартизовано і не враховує відмінних рис окремих підприємців. Тому потреба в даному роді продукції вельми велика.

Більшість розробників програмного забезпечення (ПЗ) працюють тільки в сфері інтернет-технологій (ІТ) і в системі управління базами даних (СУБД). Я буду надавати послуги в області системного ПЗ і виробництва електронних устроїв.

Для споживача будуть надаватися наступні основні види послуг:

- розробка драйвера устрою або драйвера мережевого протоколу під операційну систему (ОС) Windows;
- розробка драйвера устрою або драйвера мережевого протоколу під ОС Linux;
- розробка сервісу під ОС Windows;
- розробка сервісу під ОС Linux;
- розробка и оптимізація алгоритмів для сигнальних процесів і спеціалізованих мікроконтролерів.

Беручи на увагу, що ЕОМ і зв'язані з нею технології стрімко розвиваються, можна з упевненістю сказати, що розробка системного програмного забезпечення буде мати постійний і зростаючий попит. Все вищесказане підтверджує перспективність вибраної мною сфери діяльності.

2 ОЦІНКА РИНКУ ЗБУТУ І КОНКУРЕНЦІЇ

На ринку практично немає підприємців, які займаються наданням послуг, що детально описані в пункті 1 «Характеристика послуг і аналіз ситуації в майбутній сфері діяльності».

Інтерес споживача до послуг, що надаються, буде притягнуто за рахунок:

- прямих зв'язків з основними споживачами;
- реклами через комп'ютерні мережі;
- вищої якості продукції, яка виробляється, дружньої атмосфери поводження, відкритості;
- особистих контактів.

Мої послуги можуть бути затребувані:

- розробниками апаратних засобів для стиковки їх з універсальним ПЗ;
- розробниками другого програмного забезпечення для взаємодії їх ПЗ з різними апаратними засобами;
- розробниками програмних комплексів для взаємодії різних частин їх ПЗ між собою;
- розробниками електронних устроїв на базі сигнальних процесорів і спеціалізованих мікроконтролерів.

Мої зусилля в близькому майбутньому будуть направлені на дрібний бізнес міста з подальшим розширенням діяльності на середній бізнес.

На ринку існують фірми, які надають подібні послуги. Та це в основному фірми з відносно великою інфраструктурою, яку їм приходится враховувати при оцінці своїх послуг, крім оплати праці безпосередніх виконавців, що в підсумку приводить до високої вартості наданих ними послуг. Вартість моїх послуг, крім оплати моєї праці, буде включати тільки витрати на виробництво, які складаються з їх оплати за Інтернет, за електроенергію, що витрачається, і з витрат на періодичне оновлення апаратних і програмних засобів. Позитивним моментом великих компаній є велика база клієнтів, що дозволяє мати їм постійний попит на послуги, які надаються.

Я буду заключати договори з замовниками про виконання конкретних завдань за оговорені строки і гроші. Моїми замовниками будуть люди, які зацікавлені в сфері інтелектуальних технологій, які, так чи інакше, мають уявлення про специфіку мого виробництва. Тому важним фактором для залучення замовника повинна бути прозорість формування оплати за виконання завдань при укладені договору. Я планую в розмові з клієнтом розбити загальне завдання на дрібні етапи, які клієнт в спроможності сам оцінити з трудомісткості, і, виходячи з загальної тривалості всіх етапів, визначати час, необхідний для виконання всього завдання, і, відповідно, оплату за її виконання. Якщо я і клієнт зійшлися в оцінці трудовитрат, то ми укладемо договір на виконання робіт цілком або поетапно.

3 СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ

Не зважаючи на незначну розвиненість даного ринку послуг, тут все ж є ряд фірм, які займаються наданням подібних послуг. Тому моя діяльність буде направлена на максимальне задоволення потреби окремих сегментів, в основному це малі підприємства всіх організаційно-правових форм. При наданні послуг буде використовуватися канал нульового рівня збуту «виробник - споживач».

Проаналізував ряд методів ціноутворення, я прийшов до висновку, що орієнтуватися в перший рік діяльності на ціни конкурентів недоцільно з наступних причин:

1. Середні ринкові ціни значно високі, що можна помітити з діяльності конкурентів. К тому ж вони вже мають певний круг клієнтів, який мені тільки прийдеться сформувати. Тому одним із засобів досягнення цієї мети я вибрав цінову політику орієнтації на нижній рівень цін в даній сфері діяльності з урахуванням собівартості.

2. Я враховую в цьому випадку той факт, що собівартість послуг складається не тільки з прямих витрат, але й включають в себе «інтелектуальну складову», ціну якої достатньо складно визначити, що є однією з причин «розкиду цін» на даний вид послуг. Оскільки я маю незначні поточні витрати, так як відсутня орендна плата і т.д., то ціну на початковому етапі діяльності встановлюю на рівні 5000 грн, що значно нижче, ніж у конкурентів, і тому відразу забезпечить мені певний круг клієнтів.

Стратегія ціноутворення орієнтована на уникнення спаду в виробництві і мінімізацію впливу таких зовнішніх сил, як конкуренти і зміни економічної ситуації в країні.

На початку мій пошук клієнтів буде ґрунтуватися на особистих контактах і рекламі в Інтернеті. Для цього мною буде придбано доменне ім'я (витрати - 100 грн на рік) і я буду користуватися послугами хостингу (400 грн на рік). Разом загальні витрати на рекламу складають 500 грн на рік.

В якості методу стимулювання продаж може бути запропоновано безплатне сервісне обслуговування, що в майбутньому приведе до збільшення попиту на послуги, які надаються.

4 ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

Надання послуг з розробки програмного забезпечення буде проводитися на основі підписання договору з замовником. По закінченні виконання робіт буде складатися акт прийомки - передачі.

Алгоритм виконання робіт можна уявити в наступному вигляді:

1. Постановка завдання замовником.
2. Розробка структури програми і затвердження її у замовника.
3. Кодування.
4. Налаштування програмного забезпечення.
5. Тестування програмного забезпечення.
6. Прийом виконаних робіт замовником.

Перший і другий роки робити буду самостійно, починаючи з третього року, планую залучити до роботи найманого працівника.

Для надання цих послуг необхідно закупити наступне обладнання:

1. Комп'ютер - 6000 грн.
2. Багатофункціональний устрій - 1000 грн.

Всього: 7000 грн.

У фінансовому плані будуть розраховані амортизаційні відрахування на це обладнання, яке відноситься до 4-ої групи основних фондів, тому амортизаційні відрахування будуть складати 15 % щоквартально.

Для виконання робіт також необхідно встановити ліцензійне програмне забезпечення:

1. Windows XP profession - 750 грн.
2. Office XP- 1130 грн.
3. Visual studio - 160 грн.

Всього: 2040 грн.

Також для ефективної роботи з клієнтами необхідно провести Інтернет, що потягне за собою такі витрати:

1. Підключення - 120 грн.
2. Модем-500 грн.
3. Щомісячна плата – 120 грн.

Всього: -740 грн.

Мої обов'язки:

1. Активне ведення реклами для притягнення клієнтів.
2. Виконання заказів.
3. Закупка обладнання, комплектуючих і програмного забезпечення.
4. Ведення звітності.
5. Сплата податків і зборів.

Анкетні дані:

Шевцов Анатолій Іванович, дата народження - 15 травня 1976 г.

Закінчив Харківський державний політехнічний університет за спеціальністю «системне програмування».

Попереднє місце роботи (2000 - 2010 роки) - науковий інженерно-проектний інститут автоматизації і транспортування газу, посада - інженер-програміст.

Графік роботи гнучкий.

5 ЮРИДИЧНИЙ І ПОДАТКОВИЙ ПЛАНИ

Форма власності даного підприємства - приватна, володіти якою буде одна особа – Шевцов Анатолій Іванович.

Організаційно-правова форма - фізична особа - підприємець.

Підприємство буде функціонувати на єдиній системі оподаткування, зі всіма відповідними їй формами обліку і звітності в податкову інспекцію, фонди соцстраху, Пенсійний фонд.

Система звітності – щоквартальна.

Юридична адреса: г. Харків, вул. Чугуївська, 21, кв. 37, тел. (057) 737-25-39

6 ОЦІНКА РИСКІВ І СТРАХУВАННЯ

Фінансовий ризик - утрата або ушкодження майна внаслідок пожежі.

Заходи з усунення ризику - страхова компанія.

Виробничий ризик - падіння доходів населення.

Заходи з усунення ризику - регуляція цін на послуги, що надаються; перехід на надання інших видів послуг.

Риски, що зв'язані з діяльністю конкурентів.

Заходи щодо уникнення даного виду ризику - постійне вивчення діяльності конкурентів; прогнозування можливих дій конкурентів; вивчення якості, цінової політики, організації виробництва конкурентів.

Риски, що зв'язані зі старінням обладнання і інформації.

Заходи з усунення ризику - періодичне оновлення техніки, що використовується за рахунок прибутку, який одержано від даного виду діяльності; вивчення нових мов програмування.

Політичні ризики.

Заходи щодо уникнення цього виду ризику - зміна виду діяльності.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

Таблиця 1 – Сума засобів, необхідних для відкриття бізнесу і функціонування в перший місяць діяльності

№ п/п	Показники	Сума, грн
СТАРТОВИЙ ПОЧАТКОВИЙ КАПІТАЛ		
1	Засоби на реєстрацію	34
2	Закупка техніки	7000
3	Закупка програмного забезпечення	2040
ВСЬОГО СТАРТОВИЙ ПОЧАТКОВИЙ КАПІТАЛ		9074
Поточні витрати на початковій стадії бізнесу на 1 місяць діяльності		
4	Інтернет	740
5	Податок	200
6	Реклама	500
7	Внески в фонди соціального страхування	200
ВСЬОГО ПОТОЧНІ ВИТРАТИ		1640
ВСЬОГО СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ		10714

Таблиця 2 – Прогноз об'ємів реалізації продукції

Продукція	Ціна	1-й рік						2-й рік		3-й рік	
		Всього		в тому числі поквартально (кількість/сума)							
		Кіл-сть	Сума	1	2	3	4	Кіл- сть	Сума	Кіл- сть	Сума
Програма	5000	6	30000	-	1/5000	2/10000	3/15000	12	60000	21	105000
Всього			30000	-	1/5000	2/10000	3/15000	12	60000	21	105000

Таблиця 3 – План закупок матеріалів

Продукція	Ціна	1-й рік						2-й рік		3-й рік	
		Всього		в тому числі поквартально (кількість/сума)							
		Кіл-сть	Сума	1	2	3	4	Кіл-сть	Сума	Кіл-сть	Сума
DVD - диски	2	12	24	-	4	8	12	24	48	42	84
CD - диски	1	12	12	-	2	4	6	24	24	42	42
Папір	25	3	75	-	25	25	25	6	150	10	250
Тонер	80	2	160	-	80	0	80	3	240	5	400
Канцтовари	10	3	30	-	10	10	10	6	60	10	100
Всього			301	-	121	47	133	63	522	109	876

Таблиця 4 – Кошторис витрат

№ п/п	Показник	1-й рік					2-й рік	3-й рік
		Всього сума	в тому числі поквартально					
			1	2	3	4		
1	Внески в соцфонди	1800	-	600	600	600	2400	2400
2	Реклама	500	-	167	167	166	500	500
3	Амортизаційні відрахування	2701,13	-	1050	892,5	758,63	2054,83	1072,64
	Всього постійні витрати	5001,13	-	1817	1659,5	1524,63	4954,83	3972,64
1	Електроенергія	605	-	140	225	240	960	1200
2	Закупка матеріалів	301	-	121	47	133	522	876
3	Зарплата	-	-	-	-	-	-	12000
4	Внески в соцфонди	-	-	-	-	-	-	4800
	Всього змінні витрати	906	-	261	272	373	1482	18876
	Валові витрати	5907,13	-	2078	1934,5	1897,63	6436,83	22848,64

Таблиця 5 – Таблиця доходів та витрат

№ п/п	Показник	1-й рік					2-й рік	3-й рік
		Всього сума	в тому числі поквартально					
			1	2	3	4		
1	Валовий дохід	30000	-	5000	10000	15000	60000	105000
2	Валові витрати	5907,13	-	2078	1931,5	1897,63	6436,83	22848,64
3	Валовий прибуток	24092,87	-	2922	8068,5	13102,37	53563,17	82151,36
4	Податок	1800	-	600	600	600	2400	2400
5	Чистий прибуток	22292,87	-	2322	7468,5	12502,37	51163,17	79751,36
6	Рентабельність	377,39	-	111,74	386,67	658,49	794,85	349,04

На підставі проведених розрахунків розрахуємо строк окупності проекту:

$$T_{ок} = n, \text{ при якому } \sum C_{Ft} > I_0. \quad (1)$$

де $T_{ок}$ - строк окупності інвестицій;

n - число періодів;

C_F - приплив грошових коштів в період t ;

I_0 - величина початкових інвестицій в нульовому періоді.

Чистий прибуток за II квартал $2322 < 10714$ (стартового капіталу).

Чистий прибуток за II та III квартали $2322 + 7468,5 = 9790,5 < 10714$ (стартового капіталу).

Прибуток за три квартали $22292,87 > 10714$ (стартового капіталу).

Таким чином, кошти, що вкладені, повернуться протягом останнього третього кварталу ведення підприємницької діяльності. Проведемо більш точний розрахунок:

Залишок $= 1 - ((22292,87 - 10714) : 12502,37) = 0,074$ (біля 2,3 днів).

З розрахунків бачимо, що інвестиції в даний проект повернуться на закінчення двох кварталів і 3-х днів, тобто строк окупності проекту складає 6 місяців і 3 дні.

Розрахунок точки беззбитковості.

1. Аналітичний метод.

Розрахуємо точку беззбитковості у фізичному виразі:

$$T_6 = Z_{\text{пост}} \cdot (Ц^* - Z_{\text{пер}}^{**}), \quad (2)$$

де $T_6 = 1817 : (5000 - 261) = 0,4$ од.

Таким чином, для покриття необхідно реалізувати не менш 0,4 од. продукції.

Розрахуємо точку беззбитковості в грошовому виразі:

$$V_6 (З_{\text{пост.}} \times V_{\text{дох.}}) : (V_{\text{дох.}} - З_{\text{пер.}}), \quad (3)$$

де $V_6 = (1817 \times 5000) : (5000 - 261) = 1917$ грн.

2. Графічний метод розрахунку точки беззбитковості.

Для наочності та порівняння розрахуємо точку беззбитковості за допомогою графіка визначення критичного об'єму. Побудуємо допоміжну розрахункову таблицю 6.

Таблиця 6 – Дані для побудови графіка

Кількість (Вісь X)	Валові витрати, грн (Вісь Y)	Валовий дохід, грн. (Вісь Y)
0	0,00	1817
1	5000	2078

Як бачимо з рисунку 1, точка беззбитковості перебуває на рівні 1917 грн. Результати графічного методу відповідають результатам аналітичного методу, що підтверджує правильність розрахунків.

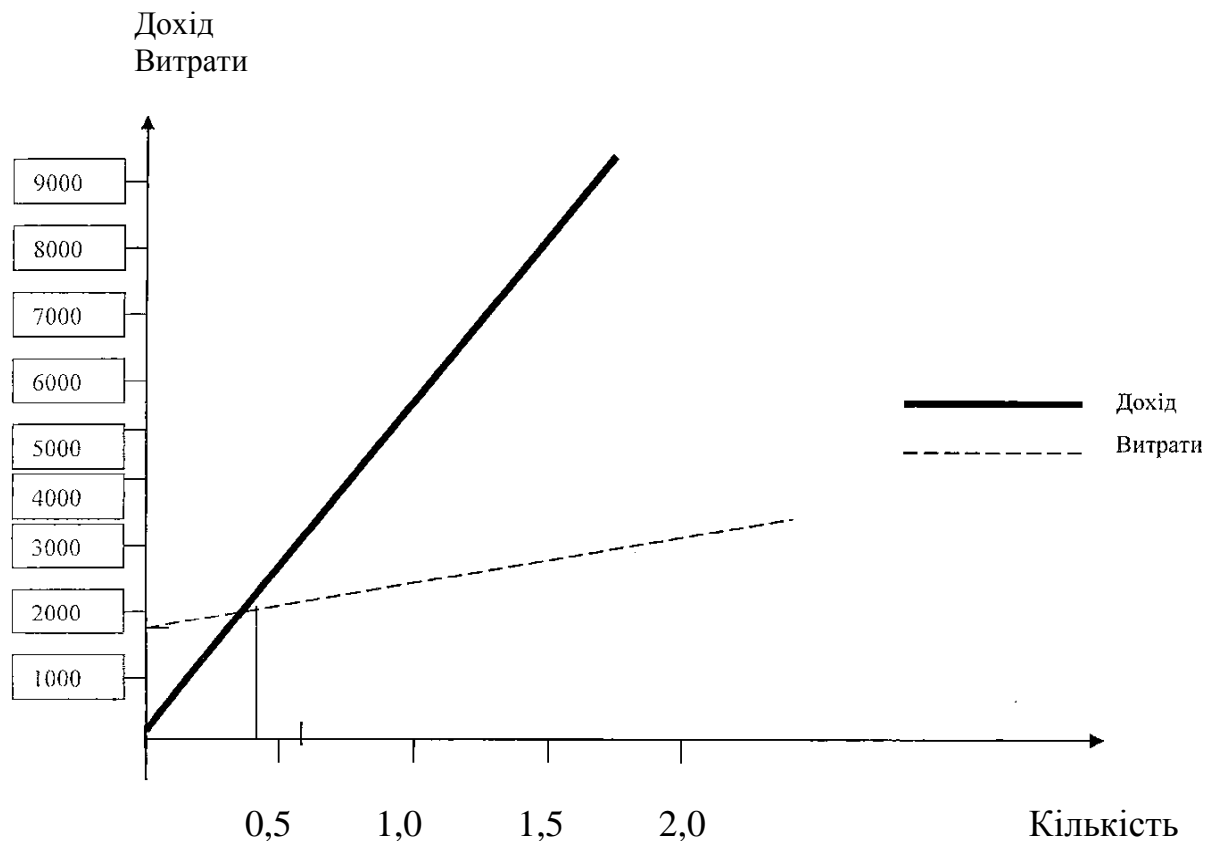


Рисунок 1 – Точка беззбитковості

* Ціна

** Витрати змінні на одиницю продукції. Визначається як відношення суми всіх змінних витрат за перший (II) квартал (261 грн.) до загальної кількості (1 послуга) за той же період.

БІЗНЕС – ПЛАН

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА
ТРОТУАРНОЇ ПЛИТКИ»**

Організаційно-правова форма:
фізична особа-підприємець

Донцов Олег Васильович
адреса: Харківська область, м. Дергачі, вул. Яблунева, 5, кв. 24,
тел. (05763) 2-48-72

Первісний капітал - 8662,95 грн

червень 2015 року

ЗМІСТ

Резюме.....	
1. Характеристика послуг і аналіз ситуації в сфері майбутньої діяльності.....	
2. Оцінка ринку збуту і конкуренції.....	
3. Стратегія маркетингу.....	
4. План виробництва.....	
5. Організаційний план.....	
6. Юридичний і податковий плани.....	
7. Оцінка ризиків і страхування.....	
8. Фінансовий план.....	

РЕЗЮМЕ

«Асфальтова сірість» давно вже стала відмінною рисою великих міст.

Брусчатка із природного каменю, місцями збережена в історичній частині міста, радіє око, але не влаштовує автомобілістів. Тому все частіше у дворах, на дитячих майданчиках при влаштуванні пішохідних зон, особливо на дачних ділянках, використовують елементи брукування з декоративного бетону. Різноманітність конфігурацій і багата кольорова гамма роблять тротуарні плитки дуже популярними. Висока морозостійкість і зносостійкість забезпечують багатолітній строк служби навіть в умовах міста.

Даний бізнес-план підготовлено з метою обґрунтування доцільності отримання фінансового кредиту від інвестора з вищезгаданої мети. За аналітичними і фінансовими підрахунками очевидно, що вже на другий рік діяльності є можливість розширити об'єм виробництва за рахунок приваблення найманих робітників.

Початок діяльності планується на січень 2016 року.

Загальна сума на відкриття бізнесу 8662,95 грн.

Деякі фінансові викладки:

- загальна виручка за перший рік діяльності складає 297600 грн;
- чистий прибуток - 82459 грн;
- рентабельність - 39,2 %;
- точка беззбитковості - 13355,5 грн доходу і 270 м² плитки;
- строк окупності проекту - 3,3 місяця.

Таким чином, є всі підстави визначати цей вид бізнесу доцільним та прибутковим.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦІЇ І АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ В СФЕРІ МАЙБУТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З появою в нашій країні в середині дев'яностих років технології виробництва тротуарної плитки методом лиття бетону в пластикові форми стала справжнім відкриттям як для приватних забудовників, так і для великих будівельних організацій. Нерозпечений архітектурним різноманіттям вітчизняний будівник сприйняв можливість одержання доступного матеріалу для брукування і благоустрою території як позбавлення від постійної залежності від асфальту і бетону, матеріалу достатньо дорогого і в той час дефіцитного.

Зараз для благоустрою території приватного дому стало не потрібним роками чекати, коли почнеться плановий ремонт автодороги, що знаходиться близько, щоб домовитися з водієм о продажі півмашини гарячого асфальту.

З розповсюдженням технології отримання тротуарної плитки, яка виливається, перестала існувати проблема вибору матеріалу для устрою пішохідних тротуарів і площадок. Під'їзди до будинків, місцеві тротуари і цілі міські площі почали набувати цивілізований «європейський» вигляд. Великий попит на матеріал закономірно викликав бурхливий ріст приватних підприємств щодо випуску тротуарної плитки, бордюрів і різноманітних елементів малої архітектури. Тому сприяла і доступність необхідного технологічного обладнання, частини якого могла бути виготовлена власними силами, а також простота самої технології виробництва плитки, яка виливається в пластикових формах. Західні виробники, в основному зі Східної Європи, завдяки повній відсутності вітчизняної конкуренції і багатому асортименту пластикових форм хорошої якості достатньо швидко заповнили вакуум матеріалу для благоустрою території.

Даним підприємством буде вироблятися тротуарна плитка різної товщини, що відповідає розповсюдженому попиту в теперішній час. У цей момент попитом користується плитка товщиною 3; 4,5 и 6 см, а також під заказ можливе виробництво бордюрів.

Тротуарна плитка з марочною міцністю бетону більш 600 кг/см^2 і товщиною від 30 до 45 мм, що укладена на суху суміш або розчину постіль на щебенеу подушку, витримує навантаження легкового автомобіля. Вироби товщиною більш 45 мм розраховані на вагу вантажного автомобіля. Плити, які укладені на бетонну основу, витримують навантаження від вантажного автомобіля.

2 ОЦІНКА РИНКУ ЗБУТУ І КОНКУРЕНЦІЇ

Тротуарна плитка – це технологічний матеріал, який дозволяє проводити укладку стежок і площадок будь-яких розмірів і конфігурацій. Укладка плитки на піщаній основі надає покриттю більшість переваг у порівнянні з суцільним асфальтобетонним покриттям, а саме:

- на поверхні такого покриття не утворюються калюжі, так як вода вільно уходить через зазори між плитками;
- плиточне покриття не порушує природну потребу зелених насаджень в водо-газообміні, що сприятливо виявляється на екології навколишнього середовища;
- при необхідності проведення ремонтних робіт (наприклад, прокладка підземних комунікацій) тротуарну плитку можна легко зняти, провести необхідні роботи і покласти знову;
- в літній час нагрівання покриття від плитки значно менш, ніж від темного асфальту; при цьому плиточне покриття не розм'якшується і не виділяє летучих продуктів.

Крім плитки з декоративного цементного бетону, можна виробляти різноманітні елементи садово-паркового дизайну.

Існують два способи виробництва тротуарної плитки - вібролиття і вібропресування. При вібролитті жорстка бетонна суміш укладається в пластикову форму. Форма ставиться на вібростіл (стіл з безперервно віброуючою поверхнею) і витримується на ньому деякий час. Після того як бетонна суміш в формі утрамбувалась, форма знімається зі стола і вистояється в теплому місці біля 48 годин, після чого з неї достається готовий виріб.

При вібропресуванні напівсуха бетонна суміш укладається в пресформу (матрицю), яка стоїть на станині. Станина безперервно вібрує. На суміш зверху починає давити пуансон (деталь зворотна матриці, ідеально точно входить в неї, як поршень в циліндр) і давить до повного ущільнення суміші. Пуансон теж безперервно вібрує. Після цього матрицю і пуансон піднімають, а на піддоні залишається готовий виріб. Метод високопродуктивний і допускає високу ступінь автоматизації.

Щоб порівняти ці два методи, потрібно провести аналіз плюсів і мінусів продукції, яку отримано цими різними способами.

Тротуарна плитка, брусчатка, які виготовлені методом вібролиття:

1. Мають рівну, глянцевою гладку поверхню і виглядає дуже привабливо.
2. Асортимент залежить тільки від асортименту форм, які є. Дуже гнучке виробництво, є можливість швидкого переходу на новий вид виробів без особливих витрат.

3. За рахунок використання спеціальних модифікаторів і добавок поверхневий шар виробів, на який приходяться всі навантаження, має дуже високі характеристики. Марка бетону 450 - 600 кг/см², де морозостійкість не менш 350 циклів.

4. Вартість пофарбованої плитки значно нижче, так як фарбується тільки поверхневий шар.

Характеристика тротуарної плитки, яка отримана методом вібропресування:

1. Бетон, який використовують при вібропресуванні, має низьке водоцементне співвідношення, що зменшує витрати цементу, забезпечує високу міцність (М200 - М400) і морозостійкість (Мрз 200 - 300 циклів).

2. Вібропресована плитка має шершаву пористу поверхню.

3. Вібропресуванням можна отримати велику кількість продукції за день, мінімальний вплив «людського фактора».

Висновок: методом вібролиття можна отримати великий асортимент продукції привабливого зовнішнього виду. Методом вібропресування можливо випустити великі обсяги виробів невеликого асортименту.

При виробництві тротуарної плитки методом вібропресування легко вийти на великі об'єми виробництва, так як метод технологічний і не потребує великої кількості ручного труда.

Напроти, при виробництві методом вібролиття, дуже тяжко скоротити долю ручної праці у виробництві та із-за цього вийти на великі об'єми.

При виробництві виробів методом вібролиття для отримання принципово нового виробу, наприклад, статуї або стовпа, достатньо просто купити потрібну форму. І все, можна починати виробництво. При виробництві методом вібропресування для запуску нового виробу потрібно купувати кошковий блок «матриця - пуансон» и перебудувати станок. А це великі витрати грошей і часу.

Із вищесказаного видно, що в нашому випадку при первинному виході на ринок нам як раз і необхідно мати невеликі об'єми виробництва і великий асортимент продукції, тому було вибрано метод вібролиття.

У перший час нашим споживачем буде приватний сектор (власники приватних будинків, дач, присадибних ділянок), в подальшому планується розширити категорії споживачів за рахунок притягнення бізнесу (малий бізнес - магазини, перукарні, кафе; середній бізнес - супермаркети, банки і т.п.).

3 СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ

Тротуарна плитка є одним з самих популярних прикрас садів, тротуарів і фасадів будинків. На ній зручніше поспішати на роботу, повертатися додому і просто прогулюватися теплими осінніми днями, не натикаючись на ями і

розломи асфальту. Відмінною особливістю тротуарних покриттів з плитки є широка кольорова гама і різноманітність конфігурацій. Високі експлуатаційно-технічні властивості плитки, в тому числі висока морозостійкість, забезпечує багатолітній строк служби плитки, навіть в умовах міської експлуатації. Все це робить плитку як альтернативний матеріал для устрою тротуарних і дорожніх покриттів привабливою і популярною.

На підставі викладеного вище можна зробити висновок, що цей вид продукції не потребує особливої маркетингової стратегії по впровадженню і просуванню товару на ринку.

Схема розповсюдження послуг і формування попиту буде здійснюватися через рекламу в газеті «Харківський кур'єр», «Прем'єр», «СтройПрайс», в мережі Інтернет, по телефону і через клієнтів. Витрати на рекламу (об'ява в газеті) складають: $5 \text{ грн} \times 4 \text{ тижня} = 20 \text{ грн} \times 3 \text{ газети} = 60 \text{ грн}$ в місяць.

Ціни на тротуарну плитку будуть встановлені на рівні конкурентів, а саме: ціна за 1 м^2 плитки товщиною 3 см складає 37 грн, 4,5 см - 48 грн, 6 см - 56 грн, за 1 шт. бордюру - 7 грн. Для стандартизації розрахунків переведемо одиниці виміру бордюру в квадратні метри: 10 штук бордюру = 1 кв. метр. Отже вартість 1 кв. метра бордюру складає $7 \times 10 = 70 \text{ грн}$.

Наша фірма буде використовувати стратегію масового маркетингу, тобто орієнтуватися на широке коло споживачів і максимально задовольняти потреби всіх сегментів ринку, хоч на початку територіально, природно, зусилля будуть направлені на задоволення потреб населення міста. На початку діяльності, тільки при виході на ринок, фірма вибере канал нульового рівня збуту: виробник - споживач, що дозволить підприємцю отримувати весь прибуток від цього виду діяльності.

Для запобігання претензій про брак продукції при покупці тротуарної плитки клієнтом вона буде перевірятися працівником фірми і клієнтом одночасно, після чого про відсутність браку клієнт підпише відповідний документ.

4 ПЛАН ВИРОБНИЦТВА

Для виробництва тротуарної плитки необхідно мати цех площею 100 м^2 Оренда такого приміщення (на околиці міста) складає 1000 грн в місяць.

Також необхідно таке обладнання:

1. Бетонозмішувач об'ємом 300 літрів.
2. Вібросіл.
3. Форми для плитки в асортименті.

У наявності є все необхідне обладнання. Форми для виробництва тротуарної плитки будуть закупатися трьох видів: товщиною 3 см, 4,5 см і 6 см. Для виробництва 1 м^2 плитки необхідно 11, 8 і 45 штук відповідно

вищевказаної товщині. При виробництві плитки будуть працювати 2 робочих, які протягом зміни зможуть виробити 50 м² плитки (20 м² товщиною 3 см; 10 м² товщиною 4,5 см; 10 м² товщиною 6 см) и 100 штук бордюру. Тому необхідно закупити таку кількість форм:

- 1) плитка товщиною 3 см - $11 \times 20 = 220$ шт. \times 4 грн = 880 грн;
- 2) плитка товщиною 4,5 см - $8 \times 10 = 80$ шт. \times 10 грн = 800 грн;
- 3) плитка товщиною 6 см - $45 \times 10 = 450$ шт. \times 5 грн = 2250 грн;
- 4) бордюр 100 шт. \times 12 грн = 1200 грн.
- 5) Всього на закупку форм необхідно 5130 грн.

Для виготовлення 1 м² бетону необхідно 0,9 м² відсіву гранітного, 500 кг цементу М-500 і 5 л пластифікатора НКЛ-1. Ця сировина знаходиться в широкому асортименті в спеціалізованих будівних магазинах і будівних площадках ринку. Технологія виготовлення плитки тротуарної методом вібролиття.

Приготовити бетон в бетонозмішувачі. При цьому в бетонозмішувач закладають відсів, цемент, воду і пластифікатор в пропорціях, викладених вище. Розкласти форми на вібростолі максимально щільно друг до друга.

Розкласти (максимально покриваючи дно форми) бетон шаром в 1 - 2 см. Включити вібратор на 5 - 10 с, бетон повинен покривати дно форми рівним шаром. Амплітуда і інтенсивність коливань столешниці вібростолу повинні бути помірними, бетон в формах не повинен «кипіти», він повинен ущільнятися під власною вагою. Інтенсивність вібрації повинна бути однаковою на всій поверхні столешниці - цього можна досягти жорстким оребренням.

Регулювання вібрації проводиться зменшенням розмірів або ваги пластин дисбалансу, які знаходяться на якорі електродвигуна під кришками.

Добавити бетон без пігменту в форми стільки, скільки необхідно до країв форми, але не менше. Включити вібратор на 5 - 10 с. Зрізувати металевим кутом (рухати його кутом вперед) лишній бетон, вирівнюючи його по краю форми.

Після заповнення форми бетоном і закінчення вібрації розчин в формах старанно загладити (затерти). При недостатньої кількості бетону в формі добавити розчин і затерти без вібрації. Форми, які загладжені, скласти на піддони шарами, прокладаючи кожний шар листами пластика. Загальна кількість шарів - не більш 10.

Піддони з заповненими формами накрити поліетиленовою плівкою, для забезпечення від висихання. Піддони з формами дозволяється пересувати не раніш ніж через 48 годин після заливки. Сушка форм відбувається протягом 2 діб в природних умовах.

Перед вибивкою форму необхідно нагріти до 60 - 70° С у ванні з водою, витримуючи кожну форму в ній не більш 2 хв. Нагріту форму переміщують на вібростіл для вибивки. Слід відмітити, що розпалубка без попереднього нагріву скорочує строк служби форми приблизно на 30 % і може призвести до браку готової продукції, особливо у тонких виробів.

Після розпалубки плитку укладають на європіддони «лицем до лиця», зв'язуючи їх пакувальною стрічкою. Для забезпечення подальшого затвердіння бетону і збереження товарного виду виробів їх необхідно накрити поліетиленовою термоусадочною або стрейч-плівкою.

У літній час відпуск виробів проводиться при досягненні ними 70 % від проектної міцності, що приблизно відповідає 7 добам затвердіння бетону, рахуючи з моменту його виготовлення. В зимній час відпуск проводиться при досягненні 100% від проектної міцності (28 діб з моменту виготовлення бетону).

Із готового 1 м² бетону можна виготовити таку кількість тротуарної плитки:

- а) плитка товщиною 3 см - 33 м²;
- б) плитка товщиною 4,5 см - 22 м² ;
- в) плитка товщиною 6 см - 17 м² ;
- г) бордюр - 220 шт. (біля 22 м²).

5 ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

Для виконання робіт буде найнято 2 робочих.

Вимоги до найманих робочих:

- своєчасний вихід на роботу;
- акуратне поводження з інструментом і обладнанням;
- трудова дисципліна.

Робочий день: з 9:00 до 18:00, перерва-з 13:00 до 14:00.

Вихідний - субота, неділя.

Оплата труда - відрядна, виробництво 1 м² тротуарної плитки складає 5 грн.

Двоє робочих протягом робочого дня виробляють 50 м² плитки і отримують 250 грн, тобто кожен з них отримає по 125 грн.

Інформація про розробника - власника бізнесу:

Ф. О. П. Донцов Олег Васильович

Дата народження: 29 квітня 1978 року.

Освіта: Харківський державний політехнічний університет за спеціальністю «комп'ютерні системи управління автоматикою».

Попередня трудова діяльність:

01.05.2001 р. - 27.09.2010 р. «Хартрон-інкорн ЛТД», посада – провідний інженер.

Місце проживання: Харківська область, м. Дергачі, вул. Яблунева, 5, кв. 24,

Мої функціональні обов'язки:

- ведення звітності і оплата рахунків;
- організація виробничого процесу;
- закупка сировини і матеріалів;
- своєчасна виплата податків;
- пошук покупців.

6 ЮРИДИЧНИЙ І ПОДАТКОВИЙ ПЛАНИ

Я, Донцов Олег Васильович, планую пройти державну реєстрацію з метою отримання статусу суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи – підприємця, форма власності - приватна.

Для цього буде здійснено ряд заходів:

1. Процедура реєстрації ФОП в єдиній реєстраційній палаті.
2. Заява в податкову адміністрацію з метою отримання необхідної документації, яка дає право працювати на єдиному податку.
3. Реєстрація підприємства в органах пожежної служби.

Планується працювати на єдиному податку з метою більш простого ведення звітності.

Юридична адреса: Харківська область, м. Дергачі, вул. Яблунева, 5, кв. 24

7 ОЦІНКА І СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ

На основі проведених маркетингових досліджень, а також специфіки діяльності виділяють такі види ризику і пропозиції з їх страхування:

1. Комерційний ризик.

Пропозиції щодо уникнення цього виду ризику:

- планується організація маркетингових досліджень;
- оптимальний і економічно обґрунтований вибір постачальників;
- чітке визначення необхідних умов за складанням договорів відносно поставки сировини.

2. Дії конкурентів.

Пропозиції щодо уникнення цього виду ризику:

- постійне вивчення діяльності конкурентів;
- прогнозування можливих дій конкурентів;
- вивчення якості, цінової політики, організації виробництва конкурентів.

3. Ризик зниження ділової активності.

Пропозиції щодо уникнення цього виду ризику:

- притягнення в майбутньому додаткової робочої сили;
- перехід на випуск інших виробів із бетону;
- розвиток господарських взаємовідношень з суб'єктами ринку.

4. Виробничий ризик: поломка техніки.

Пропозиції щодо уникнення цього виду ризику:

Проведення всіх видів ремонтів - поточних і капітальних.

5. Стихійні лиха, пожежі, крадіжки. Я планую в майбутньому і застрахувати свою власність, щоб у разі необхідності отримати компенсацію.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

Таблиця 1 – Сума коштів, необхідних для відкриття бізнесу і функціонування на навчальному етапі

№ п/п	Показники	Сума, грн
СТАРТОВИЙ ПЕРВІСНИЙ КАПІТАЛ		
1	Кошти на реєстрацію	34
2	Закупка форм для плитки	5130
ВСЬОГО СТАРТОВИЙ ПЕРВІСНИЙ КАПІТАЛ		5164
Поточні витрати на початковій стадії бізнесу на 1 місяць діяльності		
3	Реклама	60
4	Заробітна плата найманим робочим	1250
5	Внески в соціальні фонди	
6	Єдиний податок	
7	Пенсійний фонд ФЛП	
8	Закупка сировини	
ВСЬОГО ПОТОЧНІ ВИТРАТИ		
ВСЬОГО СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ		

Таблиця 2 – Прогнозування об'ємів реалізації продукції

Продукція	Ціна	1-й рік						2-й рік		3-й рік	
		Всього		в тому числі поквартально (кількість/сума)							
		Кіль- кість	Сума	1	2	3	4	Кількість	Сума	Кількість	Сума
Плитка – 3 см (м)	37	2400	88800	300/11100	600/22200	900/33300	600/22200	3600	133200	3840	142080
Плитка - 4,5 см (м ²)	48	1200	57600	150/7200	300/14400	450/21600	300/14400	1800	86400	1920	92160
Плитка - 6 см (м)	56	1200	67200	150/8400	300/16800	450/25200	! 300/16800	1800	100800	1920	107520
Бордюр, (м ²)	70	1200	84000	150/10500	300/21000	450/31500	300/21000	1800	126000	1920	134400
Всього		6000	297600	750/37200	1500/74400	2250/111600	1500/74400	9000	446400	9600	476160

37

Таблиця 3 – План закупок

Продукція	Ціна	1-й рік						2-й рік		3-й рік	
		Всього		в тому числі поквартально							
		Кіль-ть	Сума	1	2	3	4	Кількість	Сума	Кількість	Сума
Відсів	95	113,4	10773	1346,6	2693,25	4039,9	2693,25	340,2	32319	362,88	34473,6
Цемент	900	126	113400	14175	28350	42525	28350	189	170100	201,6	181440
Пластифікатор	2,8	1260	3528	441	882	1323	882	1890	5292	20,16	56,4
Всього			127701	15962,6	31925,25	47887,9	31925,25		207711		215970

Таблиця 4 – Кошторис витрат

№ п/п	Показник	1-й рік					2-й рік	3-й рік
		Всього сума	в тому числі поквартально					
			1	2	3	4		
1	Оренда	12000	3000	3000	3000	3000	12000	12000
2	Реклама	720	180	180	180	180	720	720
3	Внески в соцфонди	1920	480	480	480	480	1920	1920
4	Комунальні послуги	2400	600	600	600	600	2400	2400
	Всього постійні витрати	17040	4260	4260	4260	4260	17040	17040
1	Закупка сировини	127701	15962,6	31925,25	47887,9	31925,25	207711	215970
2	Транспортні витрати	20400	2550	5100	7650	5100	30600	32700
3	Зарплата	30000	3750	7500	11250	7500	67500	72000
4	Внески в соцфонди	11400	1425	2850	4275	2850	25650	27360
5	Зв'язок	3800	300	500	1500	1500	6000	6000
	Всього змінні витрати	193301	23987,6	47875,25	72562,9	48875,25	337461	354030
	Валові витрати	210341	28247,6	52135,25	76822,9	53135,25	354501	371070

Таблиця 5 – Таблиця доходів і витрат

№ п/п	Показник	1-й рік					2-й рік	3-й рік
		Всього сума	в тому числі поквартально					
			1	2	3	4		
1	Валовий дохід	297600	37200	74400	111600	74400	446400	476160
2	Валові витрати	210341	28247,6	52135,25	76822,9	53135,25	354501	371070
3	Валовий прибуток	87259	8952,4	22264,75	.34777,1	21264,75	91899	105090
4	Податок	4800	1200	1200	1200	1200	6000	6000
5	Чистий прибуток	82459	7752,4	21064,75	33577,1	20064,75	85899	99090
6	Рентабельність	39,20	27,44	40,40	43,71	37,76	24,23	26,70

Розрахунок точки беззбитковості.

1. Аналітичний метод.

Розрахуємо точку беззбитковості у фізичному виразі:

$$T_6 = Z_{\text{пост.}} : (Ц^* - Z_{\text{пер.}}^{**}), \quad (1)$$

де $T_6 = 4260 : (49,6 - 31,98) = 241,77$

Після випуску 242 м² тротуарної плитки фірма розпочне отримувати прибуток.

Зараз розрахуємо точку беззбитковості в грошовому виразі за формулою:

$$V_6 = (Z_{\text{пост.}} \times B_{\text{дох.}}) : (B_{\text{дох.}} - Z_{\text{пер.}}), \quad (2)$$

де $V_6 = (4260 \times 37200) : (37200 - 23987,6) = 11994,2$ грн.

З розрахунків бачимо, що по досягненню доходу, який отримано в розмірі 11994,2 грн ми почнемо отримувати прибуток.

2. Графічний метод розрахунку точки беззбитковості.

Для наочності та порівняння розрахуємо точку беззбитковості за допомогою графіка визначення критичного об'єму. Побудуємо допоміжну розрахункову таблицю 6.

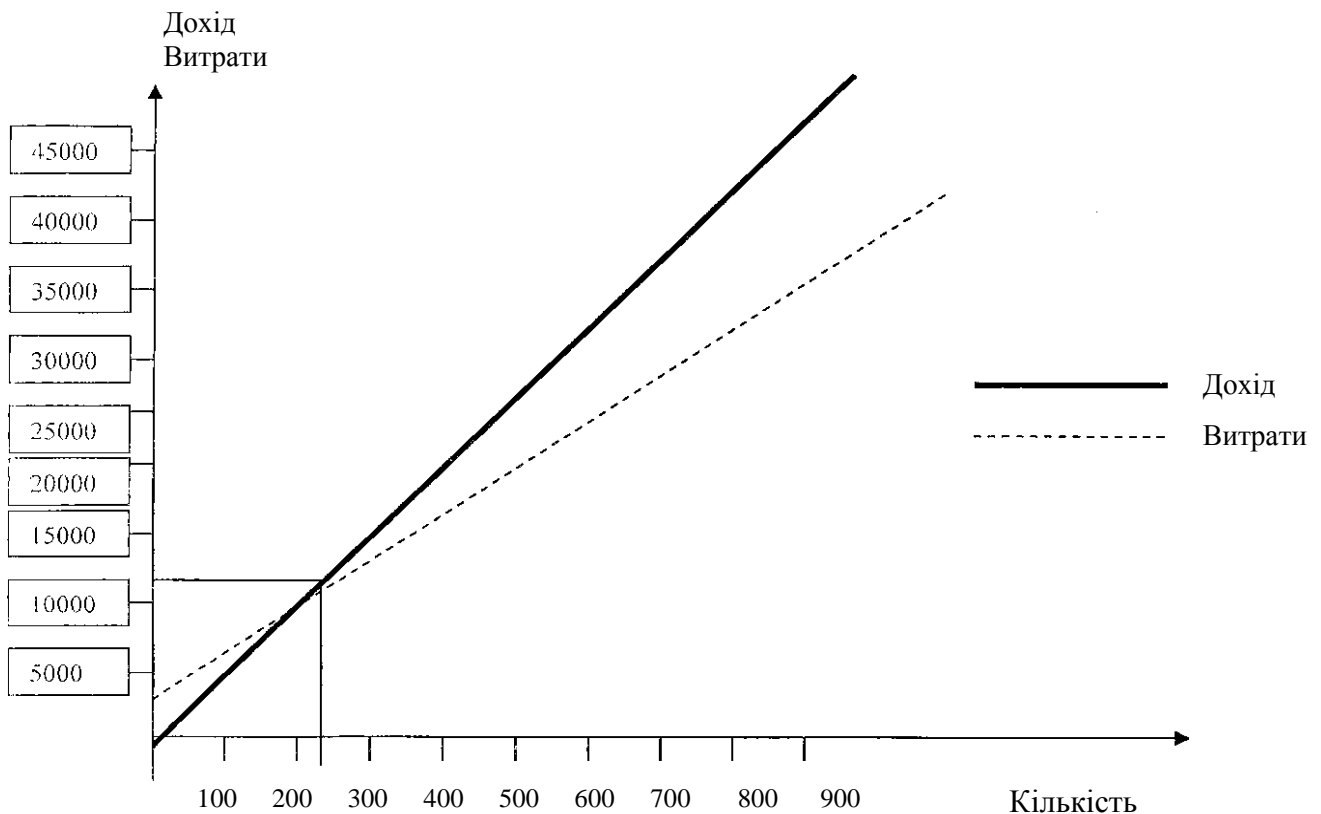
Таблиця 6 – Дані для побудови графіка

Кількість	Валові витрати, грн	Валовий дохід, грн
0	4260	0
750	28247,6	37200

Як бачимо з рисунку 1, прибуток від даного виду діяльності виникне після отримання доходу в 11994 грн і реалізації 242 м² плитки, що також співпадає з раніш розрахованою точкою беззбитковості в грошовому виразі (11994 грн і 242 м²).

* Ціна визначається шляхом розділення валового доходу 37200 грн на кількість – 750 шт.

** Витрати змінні на одиницю продукції визначаються як відношення суми всіх змінних витрат за 1 квартал – 23987 грн до загальної кількості – 750 штук продукції за той же період.



3. Розрахунок строку окупності інвестицій:

$$T_{\text{ок}} = n, \text{ при якому } \sum_{t=1}^n C_{Ft} > I_0, \quad (3)$$

де $T_{\text{ок}}$ - строк окупності інвестицій;

n - число періодів;

C_{Ft} - приплив грошових коштів в період t ;

I_0 - величина початкових інвестицій в нульовому періоді.

Чистий прибуток за I-й квартал $7752,4 < 8662,95$ (стартового капіталу).

Чистий прибуток за I-й квартал та 2-й квартали $7752,4 + 21064,75 = 28817,15 > 8662,95$ (стартового капіталу).

Таким чином, кошти, що вкладені, повернуться протягом другого кварталу ведення підприємницької діяльності. Проведемо більш точний розрахунок:

Залишок $= 1 - ((28817,15 - 8662,95) : 21064,75) = 0,043$ (біля 1,3 доби).

З розрахунків бачимо, що інвестиції в даний проект повернуться на закінчення 1-го кварталу і 2-х днів, тобто строк окупності проекту складає 3 місяця і два дні.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. - М.: Сирин, 2002.
2. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Аналоуи Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
4. Андриевский В. Н. Управление предприятием электрических сетей. - М.: Энергия, 1978.
5. Барроу П. Бизнес-план, который работает. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
6. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. И. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. — Учебник. - М.: Гардарики, 1999. - 528 с.
8. Гурков И. Б. Стратегия и структура корпорации: Учебное пособие. - М.: Дело, 2006.
9. Дафт Р. Л. Менеджмент. - СПб.: Питер, 2001.
10. Закон України "Про власність" // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991. -№20.-С. 249.
11. Закон України "Про господарські товариства" // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991. - № 49. С. 682.
12. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления: монография. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.
13. Качество продукции / Под ред. Т. Н. Калиновского. - М.: Экономика, 1990.
14. Кириченко И. С., Постевой А. Г. Организация складских работ на предприятиях материально-технического обеспечения. -К.: Техника, 1989.

15. Кислов Д. В. Составление финансовых планов: методы и ошибки. - М.: Вершина, 2006.
16. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.: Финансы и статистика, 2000.
17. Кожекин Г. Я., Лисица Л. М. Организация производства. Учебное пособие. - Мн.: ИП "Экоперспектива", 1998.
18. Курочкин А. С. Организация производства. Учебное пособие. - К.: МАУП, 2001.
19. Кэлфф Д. Бизнес не по-американски. Новая европейская бизнес-модель / Пер. с англ. - М.: Вершина, 2007.
20. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. - СПб.: Питер, 2004.
21. Лапицкий В. И. Организация и планирование энергетике. - М.: Высш. школа, 1975.
22. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга.- СПб.: Питер, 2000.
23. Мелехин В. Т. и др. Организация и планирование энергохозяйства промышленных предприятий. - Л.: Энергоатомиздат, 1988.
24. Мочерний С. В., Устименко О. А., Чоботар С. І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. - К.: Видавничий центр «Академія», 2003.
25. Научная организация труда в городском хозяйстве. Учеб. пос. Для вузов/ Э. Я. Турчихин, Ф. Г. Таги-заде и др. - М.: Стройиздат, 1989.
26. Новицкий Н. И. Организация производства на предприятиях. Уч-метод. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2001.
27. Организация, планирование и управление деятельностью промышленного предприятия /Под ред. С. М. Бухало и др. - К.: Высш. школа, 1989.
28. Пейли Н. Успешный бизнес-план. От стратегических целей к плану действий на один год. М.: Эксмо, 2007.

29. Подоровская М. М. Организация труда: Конспект лекций. - К.: МАУП, 2001.
30. Покропивний С .Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О. Бізнес-план: технологія розробки і обґрунтування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2001.
31. Попов В. М., Ляпунов С. И., Касаткин А. А. Бизнес-планирование: анализ ошибок, рисков и конфликтов. М.: КНОРУС, 2004.
32. Попкова Л. В. Вспомогательное производство: организация и планирование в управлении. - Учеб. пос. - Днепропетровск. ДГУ, 1988.
33. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: АльпинаБизнесБукс, 2006.
34. Потапов Г. П. Организация и планирование транспортных работ в производственном объединении. Учеб. пос. - Ярославль. Ярослав, универ., 1986.
35. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Полякова, В. А. Швандара. - М.: ЮНИТИ, 2000.
36. Пузинов В .П. Экономика предприятия и предпринимательство М.: СОФИТ, 1994.
37. Сергеев А.А. Экономические основы бизнес-планирования: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
38. Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2010.
39. Уолтер Джейми С. Качественная эволюция малого бизнеса: 4 ключа к успеху без необходимости расширения компании / Пер. с англ. - Днепропетровск: БалансБизнесБукс, 2004.
40. Уткин Е. А. Бизнес-план компании. - М.: ТАНДЕМ: ЭКМОС, 2000.
41. Финансовый бизнес-план: Учеб. пособие для студ. экон. спец. / Ред. В.М. Попов. - М.: Финансы и статистика, 2000.

42. Файнберг А. И. Экономика, организация и планирование городского электротранспорта.- М.: Транспорт, 1987.
43. Фатхутдинов Р. А. Организация производства. Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2000.
44. Финансовый бизнес-план: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2000.
45. Хасси Д. Стратегия и планирование. СПб.: Питер, 2001.
46. Циферблат Л. Ф. Бизнес-план: работа над ошибками. - М.: Финансы и статистика, 1999.
47. Шевцова О., Щербак Н., Коваленко Г. Уроки для частных предпринимателей. - Днепропетровск: Издательский Дом «Владимир Дудкин», 2002.
48. Шепеленко Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. - Учеб. пособие. - Ростов-на-Дону.: Март, 2002.

Навчальне видання

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до виконання самостійної роботи
з дисципліни

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКУ

*(для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальностей
7.05070103 – Електротехнічні системи електроспоживання (за видами),
7.05070105 – Світлотехніка і джерела світла)*

Укладач **ВЕЛИКИХ** Ксенія Олександрівна

Відповідальний за випуск *М. К. Гнатенко*

Редактор *З. І. Зайцева*

Комп'ютерне верстання *К. О. Великих*

План 2015, поз. 331М

Підп. до друку 01.07.2015

Формат 60x84/16

Друк на ризографі

Ум. друк. арк. 2,0

Зам. №

Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4705 від 28.03.2014р.